D

e la mayor importancia es la determinación de honorarios por parte de los contadores. Al efecto hay que distinguir dos grupos de servicios: los que consisten en auditoría y revisión de información financiera histórica y los demás. Los primeros son servicios exclusivos de los contadores públicos. Los segundos son servicios propios de la contaduría pero pueden ser ejecutados por otras personas, como abogados, ingenieros industriales, ingenieros de sistemas, economistas y administradores de empresas. Debido a la falta de información pública al respecto, se desconoce cuáles líneas son más rentables. A veces en los pasillos oímos que los servicios distintos de la auditoría y revisión de información financiera histórica son más rentables. Habría que verlo. En todo caso, en atención a nuestra cultura contable, la gran mayoría de contratos son el resultado de las obligaciones legales (estatutarias).

La asesoría y consultoría de negocios es una de las cuatro prácticas importantes de los contadores a nivel mundial. El principio de estos servicios fue las finanzas. Ciertamente un buen contador financiero es un excelente financiero. Hoy en día esta línea se extiende a muchas otras cuestiones empresariales.

En USA, donde la consultoría financiera está muy extendida, debido a la gran cantidad de inversionistas, grandes y pequeños, muchos formando fondos de retiro, hay una apreciable cantidad de personas que prestan este servicio. Recientemente SEI publicó el documento [Fees At A Crossroads ―Adopting An Advisory Fee Model That Reflects Your True Value](http://www.seic.com/docs/Advisors/SEI-Fees-at-a-Crossroards-Full-Report.pdf), en el cual se plantea: “*(…) We believe that many investors today are looking for a quarterback to oversee their financial lives and that an algorithm is no substitute for a human relationship. Still, the proliferation of low-cost solutions leads us to question the status quo: are we charging for advice or a commodity? Can advisors continue to justify an ongoing assets under management (AUM) fee when the cost for investment selection, allocation and rebalancing has declined dramatically thanks to automation? If Vanguard® and Charles Schwab offer investors portfolio management for 30 basis points (bps) or less, it’s not hard to imagine pressure for advisors to reduce their asset management fees or charge distinct fees for portfolio management, financial planning or other services.1 Clearly advisors need to be paid for their services, but what exactly is being delivered? And is it worth 100 bps? (…)”*

Los honorarios deben corresponder a un logro claramente definido. Los modelos, tan usados por nuestras fiduciarias, consistentes en cobrar un tanto por ciento sobre los activos que administran o sobre los rendimientos generados, están siendo rechazados cada vez por un mayor número de clientes. Ellos convierten la asesoría en una cuestión especulativa.

Como ya lo hemos anotado, aunque hayan estudiado costos y presupuestos, nuestros contadores no saben determinar sus honorarios. La academia debe, al menos, utilizar documentos como el mencionado, que les permita hacer una reflexión.

*Hernando Bermúdez Gómez*